

# 成功も失敗も日々共有



試験導入した「NBB」のららぽーと横浜店で  
は店の業績に対する従業員の関心が高まった

## T S I ホールディングス

### 指導役増やし、素早く改善

T S Iホールディングスは店ごとに日々の目標客数や客単価を設定して毎日、情報共有する体制を整える。2016年2月期中に「ナチュラルビューティーベリッシュ」(NBB)など主力6ブランドで始める。店舗を指導するスーパーバイザー(SV)やその補佐役を増やす。業績に対する意識を現場レベルにも徹底させることで収益の底上げを図る。

対象は子会社のサンエー・ビーディー(東京・世田谷)が運営するNBBや「フリーズマート」など6ブランド。試験的にNBBの一部店舗で導入しており、10月以降に他のブランドに広げる。従来も店舗ごとに1日の目標売上高を設定していたが、新たに目標客数や客単価も設ける。いくらの商品を何人に売れば達成できるのかわかりやすく示す狙いだ。店舗の売上報告は従来は1週間ごとにサンエー・ビーディーのSVなどの担当者にしてきたが、毎日が増やす。各店は閉店後に売り上げや売り場づくりの成功事例、目標を達成できなかった場合の原因分析などを社内ネット上で報告する。担当者は翌朝、各店舗にアドバイスなどを返信する。やりとりは各ブランドの全店舗で閲覧できるようにして、他店が参考にできるようにする。

「仮に目標に届いていなくても、毎日把握し、対策を打っていけば軌道修正しやすい」とT S Iの長谷部智也上席執行役員は狙いを話す。こつした取り組みは試験的にNBBで、ららぽーと横浜店(横浜市)など主力10店舗で8月から始めており、成果が出たため広げることにした。対象店の8月の売上高は計画比で20%近く伸びた。その他の店は計画を3%下回っていた。NBBのららぽーと横浜店の井上令子店長は「日々の報告をベテランだけでなく、若手にも担当してもらったことで、従業員全体の店の業績に対する意識が高まった」と話す。

Bで従来の85店8人体制から、SVや補佐役を増やして、SVが店舗の指導に集中できる環境を整える方針という。T S Iは18年2月期に連結売上高を15年2月期比1割増の2000億円、連結営業利益を同15倍の140億円に引き上げる目標を掲げる。T S Iの売上高上位10ブランドのうち、4つをサンエー・ビーディーが運営している。売上高の大きいブランドの導入で、目標達成に弾みをつける。

「仮に目標に届いていなくても、毎日把握し、対策を打っていけば軌道修正しやすい」とT S Iの長谷部智也上席執行役員は狙いを話す。こつした取り組みは試験的にNBBで、ららぽーと横浜店(横浜市)など主力10店舗で8月から始めており、成果が出たため広げることにした。対象店の8月の売上高は計画比で20%近く伸びた。その他の店は計画を3%下回っていた。NBBのららぽーと横浜店の井上令子店長は「日々の報告をベテランだけでなく、若手にも担当してもらったことで、従業員全体の店の業績に対する意識が高まった」と話す。